

современном виде, поскольку исчезнет ключевая характеристика современной банковской системы – централизация эмиссии, а функции меры стоимости, средства платежей и расчетов, сбережений и мировых денег смогут выполнять частные деньги.

Г.Т. МАКАРЕВИЧ

Управление транзакционными издержками как фактор повышения эффективности деятельности организации

Издавна экономисты ставили перед собой вопрос границы рынка и возникновения фирм. Зачем нужна фирма, если есть рынок?

Но для того, чтобы осуществить транзакцию необходимо определить, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются и т.д.

Но все эти действия невозможно осуществить не потерпев определенных издержек.

Как отмечал Р. Коуз: «Наиболее важной формой приспособления к проблеме существования транзакционных издержек является возникновение фирмы».

Согласно наиболее общему определению, «транзакционные издержки есть эквивалент трения в механистических системах».

Рассмотрим категорию транзакционных издержек более тщательно.

Под транзакционными издержками понимаются любые издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов. Следовательно, все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий, относятся к транзакционным.

Традиционно выделяют пять основных форм транзакционных издержек. Среди них издержки поиска информации, связанные с асимметричным ее распределением на рынке, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, которые возникают из-за затрат времени и ресурсов. Издержки измерения связаны с прямыми затратами на измерение и на процедуру определения меры оценки благ. К издержкам спецификации и защиты прав собственности относят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, а также затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, потери от их плохой спецификации и ненадежной

защиты. И, наконец, издержки оппортунистического поведения, связанные с несоблюдением условий контракта.

При отсутствии трансакционных издержек нет никакой экономической основы для существования фирмы. При отсутствии трансакционных издержек не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства. В таком мире институты, образующие экономическую систему, никому и не для чего не нужны. Таким образом можно говорить о совершенном механизме рынка.

Логика подобной аргументации ведет к необходимости эксплицитного введения положительных трансакционных издержек в экономический анализ, чтобы можно было изучать реально существующий мир.

Ортодоксальная экономическая теория со времен А. Смита объясняет происхождение фирмы углублением и развитием общественного разделения труда. Однако проблема кроется в другом. Наличие издержек, которые неизбежно возникают в процессе рыночных отношений, требует развития экономических отношений в направлении снижения этих издержек. Фирма и выступает тем институтом, который минимизирует издержки обмена.

Неизбежна организация фирм для осуществления действий, которые в противном случае совершались бы через рыночные трансакции (разумеется, если внутрифирменные издержки меньше, чем издержки рыночных трансакций). Другими словами деятельность фирмы признается рентабельной, если каждая дополнительная трансакция внутри фирмы осуществляется с меньшими издержками, чем если бы она происходила на открытом рынке. Именно этот факт и определяет, что же именно фирма покупает, производит и продает.

Относительно специализированной обменной экономики предполагается, что распределение ресурсов «организуется» механизмом цен. Фирма, таким образом есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя. Таким образом отличительной чертой фирмы является вытеснение механизма цен и заменой этого механизма координирующей функцией «предпринимателя».

Основная причина того, что создавать фирмы прибыльно, должна быть та, что существуют издержки использования ценового механизма. Очевиднейшая из издержек «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены. Издержки на это могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать эту

информацию, но их нельзя устранить вовсе. Издержки на проведение переговоров и заключение контрактов на каждую транзакцию обмена, что неизбежно на рынке, также следует принять во внимание. Правда, от контрактов нельзя избавиться и при наличии фирмы, но здесь их намного меньше. Фактор производства (или его собственник) не должен заключать серию контрактов с фирмами, с которыми он кооперируется внутри фирмы, этот ряд контрактов заменяется одним.

Таким образом возникновение фирмы делается более вероятным в тех случаях когда очень краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными.

Следуя логике изложения рассмотрим современную организацию с точки зрения транзакционного подхода.

Результатом такого рассмотрения будет два вывода о том, что внутренняя организация фирмы выступает важным фактором экономической эффективности и то, что многообразие структурных различий организационных форм между фирмами есть результат стремления к минимизации транзакционных издержек.

Рассмотрим историю трансформации организации.

Классическая теория организации, идеологами которой стали Ф. Тейлор, Г. Форд и А. Файоль, сформировала механистический взгляд на сущность организации в индустриальном обществе.

Главными организационными принципами тейлоровского предприятия, которое рассматривается как механизм, является жесткая функциональная иерархия (когда верхний уровень, руководство, обладает всей полнотой власти, а нижний уровень, исполнитель, лишен всякой власти и возможности принятия решений), а также вертикальная и горизонтальная специализации. Руководство организует управление в интересах максимальной производительности путем разделения производственного процесса на простейшие части и «предварительного программирования» задачи каждого сотрудника.

Следующие принципы легли в основу бюрократии, впервые описанной М. Вебером:

1. формализованные операционные процедуры;
2. отношения власти подчинения и отчетность;
3. подчинение правилам.

Возрастание на средних уровнях корпоративной организационной пирамиды числа функциональных управляющих и менеджеров среднего звена было частью той цены, которую компании заплатили за преимущества фрагментации своей работы на простые, повторяющиеся операции и организации на принципах иерархии.

В своем развитии формальные структуры прошли путь от централизованного – унитарная структура, к децентрализованному – холдинговая, либо мультидивизиональная, способу управления.

Рассмотрим поближе мультидивизиональную структуру, которая явилась кульминацией развития формальных структур, стала предтечей современным взглядам на организацию, как систему, протекающих в ней бизнес-процессов. Мультидивизиональная структура способствовала экономии на познавательных усилиях, ввиду наличия ограниченной рациональности, и ослаблению оппортунизма. В частности, потому что оперативные решения стали вырабатываться не на вершине управленческой пирамиды, а на уровне производственных отделений, был сокращен объем внутрифирменных коммуникаций. В свою очередь, принятие стратегических решений стало функцией генеральной дирекции, что положило конец практике принятия менеджерами взаимовыгодных решений по вопросам размещения ресурсов. Наконец, наделение генеральных менеджеров полномочиями внутреннего аудита и общего контроля позволило решить проблему сокрытия информации и обеспечить контроль за производственными подразделениями, позволявший четко корректировать их деятельность [13, с. 471].

В организации мультидивизиональной структуры впервые нашла свое воплощение идея контролируемой децентрализации.

Рассмотрим как дальше развивалась управленческая мысль.

Существенным моментом, последствия которого не смогли преодолеть предшествующие организационные структуры есть сосредоточение людей на выполнении конкретных функций. При этом в стороне оставались целевые задачи предприятия.

Однако реальная работа не движется вверх-вниз вдоль линейно-функциональной иерархии (здесь имеют место только разрешения, принятие решений и приказы), она пронизывает предприятие в виде набора бизнес-процессов, которые в большинстве своем никем не управляются, за них никто не отвечает.

Бизнес-процесс – это совокупность этапов работ, начинающихся с одного (или более) начальных шагов (входов) и завершающаяся созданием продукта (услуги), необходимого клиенту (как внешнему, так и внутреннему).

Если классическая линейно-функциональная структура предприятия представляет собой срез распределения ответственности и подчиненности, то структура бизнес-процессов показывает динамическую картину того, как предприятие создает и производит продукт (услугу).

Обычные представления об успешной фирме как устойчивой централизованно управляемой системе сменяются идеями о

самореорганизации. Последняя понимается как форма адаптации к постоянно изменяющимся требованиям рынка и совершается посредством реинжиниринга бизнес процессов и всеобщего управления качеством.

По определению М. Хаммера и Дж. Чампи, «реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов для достижения резких скачкообразных улучшений в решающих современных показателях деятельности компании, таких как стоимость, качество, сервис и темпы».

По своей сути реинжиниринг является продолжением современных концепций процессуально ориентированных стратегий и методов управления, к которым также относятся следующие методики: Just-In-Time Manufacturing (производство «точно в срок»), и Total Quality Management (всеобщее управление качеством).

Реинжиниринг ставит под сомнение эффективность существующих на предприятии процессов. Компания должна заново определить содержание своей деятельности и, отказавшись во внутреннем управлении от пооперационной специализации, перенести акцент на межфункциональные бизнес-процессы, имеющие своими конкретными результатами удовлетворение потребностей клиентов.

Организационная структура предприятия приобретает новые свойства: происходит горизонтальное сжатие процесса (несколько операций объединяются в одну). Идет тенденция и к вертикальному уплотнению, т.к. сокращается число менеджеров среднего звена, работники наделяются все большими полномочиями и получают возможность самостоятельного принятия решений. Повсеместно происходит минимизация согласований, уменьшение проверок и управляющих воздействий. Таким образом, происходит уменьшение транзакционных издержек.

Можно сказать, что на современном этапе организации «выжали» все возможное из специализации, и дальнейшая специализация и разделение труда фактически невозможна. Сегодня необходимо обратить внимание организации на человека и его творческий поиск. Чему и способствуют процессуально организованные формы управления.

В результате реинжиниринга структура организации становится более плоской, т.к. происходит переход от вертикального к горизонтальному построению. В результате реинжиниринга происходит переход от функциональных подразделений к автономным междисциплинарным рабочим группам, а сама деятельность становится многоплановой. Такие структуры уже не нуждаются в узкоспециализированных работниках, а напротив развивают и

поощряют стремление к совершенствованию, развитию и самоуправлению. Происходит переориентация всей деятельности компании с решения производственных задач на удовлетворение интересов клиентов.

Рассмотрев последние веяния менеджмента, необходимо сказать, что подлинным основанием современной теории систем и организаций, предвосхитившим многие особенности предприятий посттейлоровской эпохи, безусловно является русский ученый А. Богданов.

Под организацией он понимал сеть процессов производства ее составляющих, а структуру видел, как особый пространственно-временной образ (паттерн) произведенных составляющих. Таким образом процессуальный взгляд на организацию сложных систем, предполагающий все большую полноту функционального использования их свойств и структур, можно считать краеугольным камнем реинжиниринга [11, с. 70].

Подводя вывод данному исследованию важно отметить, что все организационное многообразие преследует цель поиска различных путей минимизации транзакционных издержек.

Таким образом экономическая теория транзакционных издержек должна выполнять роль лакмусовой бумажки для выявления организационных отклонений. При этом центральную роль играют вопросы эффективности.

Теории транзакционных издержек интересны такие микроаналитические особенности организации, как специфичность активов, информационная асимметрия, неопределенность, формальная и неформальная структуры управления, а также побудительные мотивы и др.

В перспективе за счет использования возможностей транзакционного анализа, его совершенствования и расширения области применения могла бы возникнуть более богатая по содержанию теория организации [13, с. 631].

Литература

1. *Веркин А.О.* Транзакционные издержки в рыночной экономике. // Вестник Московского Университета. 1997. № 3.
2. *Говядинова Н.Н.* Введение в реинжиниринг бизнес-процессов. – Мн.: БГЭУ, 2001.
3. *Громыко Р.И., Потехина О.Я.* Вопросы формирования затрат в институциональной экономике / Социально-экономические приоритеты развития региональной экономики. Гомель, 2002.
4. *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек. // Вопросы экономики. 1996. № 12.
5. *Коуз Р.* Фирма, рынок, право. М., 1996.

6. *Медынский В.Г., Ильдеменов С.В.* Реинжиниринг инновационного предпринимательства. – М.: Юнити, 1999.
7. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика. М., 2000.
8. *Примаченок Г.А.* Неоинституциональная теория прав собственности в микроэкономике. // Вестник БДЭУ. 2003. № 1.
9. *Радаев В.В.* Российский бизнес: структура трансакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. № 6.
10. *Робсон М. Уллах Ф.* Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. Аудит. Юнити. 1997.
11. *Тарасов В.* Тектология А. Богданова и неоклассическая теория организаций – предвестники эры реинжиниринга // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 4.
12. Технологии улучшения качества и бизнеса. Серия «Все о качестве. Зарубежный опыт». – М.: Трек, 2002.
13. *Уильямсон О.Е.* Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» конфронтация. Спб., 1996.
14. *Хаммер М., Чампи Дж.* Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Спб., 1997.
15. *Черновалов А., Силук Т.* Проблемы реинжиниринга бизнеса в Республике Беларусь // Экономика. Финансы. Управление. 2002. № 3.

Н.А. МЕЛЬНИКОВА

Условия, правила и принципы эффективного функционирования фирм Республики Беларусь

Согласно теоретическим концепциям анализа поведения фирм на рынке основными условиями их эффективного функционирования являются следующие.

Во-первых, *форма собственности*, анализ которой представляет собой неотъемлемый элемент всех подходов к изучению деятельности фирмы. Наличие частной и государственной форм собственности, как подчеркивают экономисты, приводит к важным различиям в ценовом поведении. Институциональные изменения в обществе, в экономике страны затрагивают непосредственным образом проблему собственности. В данном контексте не следует забывать о том, что многие предприятия сменили своих собственников (не принадлежат государству), но значит ли это, что данные институциональные изменения получили адекватное отражение в обыденном сознании людей, что люди, получив формальный статус собственника, одновременно обрели мотивы деятельности, присущие подлинному «хозяину».